

磊山保經獲《遠見》ESG企業永續獎「傑出方案 - 教育推廣組」中小企業獎殊榮

2026.05

文/編輯部



用戲劇接住高風險青少年

在台灣教育現場，有一群孩子因家庭功能失衡或成長創傷，被編入中介教育體系，透過戲劇教育的引導，讓他們將心中的傷口撫平，找到對未來的嚮往。2026年第22屆《遠見》ESG企業永續獎，磊山保經以「用戲劇教育，為孩子找到『說』的出口」方案，榮獲「教育推廣組中小企業獎」。這是繼2025年磊山獲頒「人才發展組中小企業獎」後，再度獲得評審肯定成為保經業唯一連續兩年獲獎的企業，彰顯磊山在公益永續實

踐上長期深耕與持續投入。

從風險預防到教育補位：走進最前端接住孩子

自2017年起，磊山持續支持青少年表演藝術聯盟（青藝盟）長期投入青少年戲劇教育，透過「花樣年華全國青少年戲劇節」與「牽風箏的人」雙軌布局，一方面擴大青少年藝文參與的觸及面，另一方面深化中介教育的長期陪伴，兼顧廣度與深度，逐步發展出結合資源、師資與教育現場的行動模式。

其中「花樣年華全國青少年戲劇節」透過培訓、創作與展演歷程，讓青少年在長時間投入中培養表達能力與團隊合作，成為具指標性的全國性戲劇教育平台；「牽風箏的人」則長期進入中介教育現場，結合戲劇與社會情緒學習（SEL），穩定陪伴高風險青少年，協助其建立情緒表達與人際信任。

磊山保經董事長李佳蓉表示：「在舞台上，孩子不再是被標籤化的青少年，而是生命的主角。他們需要的不是被修正，而是被理解。許多孩子並非沒有能力，而是缺乏一個能安心表達、被接住的機會；當他們被看見、被理解，心裡那份原本壓抑的聲音，才有機會慢慢被說出來，也重新找回面對人生的力量。」她強調，磊山希望成為青少年們背後那座穩定的靠山，接住每一次脆弱與不安。



戲劇 × SEL：讓改變被看見、也被驗證

總經理許弘偉進一步指出，風箏計畫方案核心在於建立「戲劇 × 社會情緒學習（SEL）」教學模組，保險的本質是風險預防，而教育正是最早的風險管理。與其在風險發生後補救，不如在更前端主動補位，透過中介教育導入戲劇教育，在非評價的表達空間讓高風險的孩子們得以說出情緒、理解他人，逐步建立自我認同，不僅讓孩子願意接受學習，為自己的未來找到目標，也能避免在人生關鍵時刻偏離軌道。

從舞台到人生，戲劇不只是表演，而是一種重新理解自己、與世界建立連結的過程。對磊山而言，這不只是一次公益行動，而是一項長期投入的教育工程。透過「陪伴、培力、共創」的模式，企業不僅支持孩子的成長，也協助教育現場建立可持續運作的系統。未來，磊山亦將持續深化戲劇教育行動，推動「牽風箏的人

2.0」，支持更多學校與場域參與，也讓更多在成長路上迷惘的孩子，有機會被穩穩接住。透過戲劇這條溫柔而堅韌的線，磊山持續讓改變發生，也讓希望在社會中穩定擴散。



磊山焦點

磊山保經2026群英會俊才雲集，超過500位傑出夥伴站上榮耀殿堂

2026.05

文/編輯部

國際龍獎IDA獲獎人數突破200人，為全球保經公司第一名



磊山保險經紀人公司於4月17日假台北漢來大飯店宴會廳盛大舉辦2026年度「磊山群英會」，活動現場匯聚超過十家保險公司高階主管，共同表彰來自全台超過500位業務菁英於行銷推廣、組織經營、國際獎項與社會參與等面向的卓越表現，亦有115位優秀人才向上晉升，應證磊山長期深耕人才制度與發展平台資源的豐碩成果。2025年，磊山實收保費突破137.4億元，年成長率高達63.96%，更有超過31%的夥伴年收入突破百萬元。同時，在國際獎項榮耀方面，除了連續十年蟬聯IDA百人團隊榮譽，更有超過200位夥伴榮獲國際龍獎IDA榮耀，創下單一保經公司得獎人數全球第一的亮眼佳績，各項優異表現，皆展現出磊山保經強大的成長動能。



從六年級到八年級，即使不同世代但在磊山同樣找到屬於自己的路

磊山不追逐短期紅利，而是以建立長期信任為核心，打造一個能夠承載專業、人才與公益價值的金融保險平台。磊山保經董事長李佳蓉，在致詞時感性提到：「磊山團隊已成立37年，如果沒有大家齊心努力，我們沒有辦法達到今天的高度，真的非常感謝大家，能夠走在一起是緣分，但一起走過是最美的幸福。」



本屆「磊山群英會」由來自御謙特許分行 吳柏增 業務副總五度蟬聯會長，副會長是雋山特許營運處 陳宣仲 業務協理及仕鑫營運處 陳明豪 業務副總。三人雖橫跨八至六年級世代，卻都能透過磊山的全方位支持系統複製成功道路，也驗證不同世代皆能在磊山找到成長與發展的舞台。



本屆會長吳柏增強調「人的價值」不可取代。他指出：「在萬物皆談 AI 的時代，保險業的核心始終是『人』而非機器人。AI 雖能快速處理文字，卻無法取代人與人之間的溫度、情感與夢想。」他期許與夥伴在「共好」中互相挑戰，共同成為開創未來的「局內人」。



副會長陳宣仲將成功歸功於磊山跨單位的交流，找到傳承市場的無限可能，並因為磊山的專家團隊，作為高額案件的堅實後盾，順利在年底前完成千萬業績。而副會長陳明豪則回首當初從單一保險公司轉戰保經通路的決定，感念因為這份勇氣，讓他得以在磊山與眾多優秀人才匯聚，創造更美好的現狀。



陳明豪深信『一個人走得快，一群人走得遠』，正是在磊山找到了志同道合的夥伴與強大的支援系統，才能在專業道路上持續挑戰卓越。他們三人的背景不同，但同樣在磊山打造的舞台上發光發熱，成為眾人學習的榜樣。



磊山連續四年維持四成以上成長動能，站上業界前五的地位，歸功於持續優化五大賦能、七大學院、學程制度與接班人計畫，從保險專業、組織管理、科技應用到人文涵養，為不同階段的夥伴打造清楚且可累積的成長藍圖。磊山保經業務總經理林世德強調，在磊山，晉升不只是業績與組織發展的達成，更是對夥伴在追求卓越過程中的最高肯定。我們看見115位晉升夥伴在追求目標的過程中，所付出的努力、收穫的成果與經歷的挫折，磊山是一間重視能力遠大於資歷的公司，我們希望夥伴的能力掌握在自己手上，自己定義屬於自己的職涯高度。



磊山保經致力打造永續企業，逐步邁向業界第一

磊山保經近幾年在人才招募上擁有相當亮眼的表現，2025年共有693位新進人才加入，在這些晉升人員中，有高達52%加入磊山還未滿3年的時間，並有22%是由同業轉入，顯示磊山所孕育的五大賦能平台，不僅是產、官、學各項大獎認證的優質人才培育系統，更擁有讓人才不斷躍進，持續成長的良好發展制度。

磊山保經總經理許弘偉也特別提到：「鼓勵磊山人一同躬身入局，成為時代的造局者，成為磊山的造山者，成為生命的造夢者。公司會持續秉持著「胸懷大愛、傳承大業，成為金融保險業的典範」的企業願景，在變動不安的年代裡，提供給人們身心安頓的力量。與此同時，我們也積極探索AI賦能的各種應用場景，期待能打造兼具人文關懷與科技創新的新世代保險經紀人。即便邁向第一的進程中，機會與挑戰並存，相信磊山人總能保持看見希望的眼光及永續發展的決心，透過內外勤的通力協作，讓基業長青，並達至永續磊山。」截至今年三月為止，磊山已榮獲人才發展、教育提升、教育推廣三個不同領域的大獎，顯示磊山不僅在業績與人力上皆有亮眼成長，在公司治理與社會公益付出上也備受各界肯定。



在一起更美好

一場把溫暖真正送進孩子心裡的旅程，磊山用陪伴與笑容與南投仁愛之家同走二十年

2026.05

文/編輯部



對磊山而言，公益從來不只是一次性的活動安排，而是一份長期投入、持續陪伴的承諾。

自2006年起，磊山便持續關懷南投仁愛之家，至今累計投入超過五千萬，除了協助興建兒童希望城堡、募集5,000冊圖書，也透過長期陪伴與各式公益行動，讓更多孩子感受到社會的溫暖與支持。多年來，磊山始終相信，真正有力量的公益，不只是提供物資，而是願意走進孩子的生活，用時間、陪伴與真心，成為他們成長路上的支持力量。



而這份長年的善意，也延續到了今年的公益陪伴活動中

今年四月十一日，磊山夥伴再次前往南投仁愛之家，舉辦一場結合互動、陪伴與關懷的公益活動。從活動規劃、物資募集，到現場陪伴與互動，每一位參與者都帶著同樣的初心，希望讓孩子們感受到，被重視、被陪伴、被真心對待。



活動現場，不只有歡笑與遊戲，更有許多讓人難忘的畫面

這次活動的主角史迪奇，其實是來自南投仁愛之家孩子們對磊山台中營運處悄悄許下的心願。

當史迪奇布偶真的出現在眼前，孩子們的眼神瞬間亮了起來，興奮地簇擁而上。坐在位子上的小朋友們，領取到心心念念的彩繪冰箱貼後，便全神貫注地畫下專屬創意，完成作品時，他們小心翼翼地捧著成果與大布偶合照，那份「夢想成真」的純真快樂，也悄悄感染了在場的每一位大人。

這場活動從不只是單向的付出，更像是一場溫暖的雙向交流。許多夥伴原本以為自己是來「帶給孩子快樂」，但直到離去前才發現，被那份純粹的圓夢喜悅所療癒、觸動的，反而是自己。這份深刻的感動，也被參與夥伴們真實地記錄了下來。





「不是辦活動，而是把真心安全送到孩子手上」

這次能擔任南投仁愛之家的公益活動副總幹事，對我來說，是一段很溫暖、也很有收穫的旅程。從前期討論到現場執行，我一直提醒自己：我們不是來辦一場活動而已，而是要把一份真心，安全、完整地送到孩子手上。每一張桌子的擺放、每一份材料的準備、每一次分工的確認，背後其實都藏著同一件事——希望孩子今天可以放心玩、開心笑、帶著成就感回去。

活動當天最讓我感動的，是孩子們那種毫無保留的投入。史迪奇布偶裝一出場，現場的小朋友眼睛瞬間都亮了；彩繪冰箱貼時，有的小朋友一邊畫一邊小聲跟志工分享想法，完成後又小心翼翼地拿著作品去合照，那種認真與喜悅，真的會讓人心裡一熱。原來陪伴不用很長，真心到位，用心感受就是最棒的。

同時也謝謝每一位夥伴的協助。有人提早到場搬東西、有人顧動線、有人陪孩子畫畫、有人默默收拾善後。大家不是「幫忙一下」，而是真的把這件事放在心上。也因為這份同心，我們這次除了讓活動順利圓滿，也成功募集到一套木椅，並透過玩具義賣，讓更多善意變成孩子生活裡真正用得上的支持。

活動結束時，看著孩子們拿著史迪奇禮包、拿著作品、跟史迪奇大布偶拍照，我突然覺得很踏實——因為今天的溫暖不是口號，而是被我們一個一個細節堆起來的。願這份愛與溫暖，能一直延續下去！





「孩子們帶給我的，比我給出的更多」

—— 台中營運處 業務副理 施茗凱 分享

這次參訪位於南投仁愛之家，讓我內心有很深的感觸。原本以為只是一次簡單的公益探訪，但真正與孩子們接觸後，才發現這不只是一次活動，而是一堂關於愛、陪伴與珍惜的生命課程。

一開始看到孩子們天真燦爛的笑容，其實很難想像他們背後可能經歷過許多一般人無法體會的事情。但即使如此，他們依然努力地生活、開心地玩耍，也很熱情地主動和我們互動。當我們陪著他們聊天、玩遊戲、一起歡笑時，我深深感受到，其實孩子們需要的並不只是物質上的幫助，而是一份被重視、被陪伴的溫暖。

其中讓我最有感觸的是，有些孩子只是因為一句簡單的關心、一個陪伴的動作，就能露出非常真誠快樂的表情。那一刻我突然明白，很多我們習以為常的幸福，對某些孩子而言卻是十分珍貴的存在。也讓我開始重新反思，自己是否常常忽略了身邊擁有的一切。

這次參訪不只是帶給孩子們快樂，其實更多的是孩子們帶給我感動。他們教會了我，即使面對不完美的環境，依然可以保持純真與希望。也讓我更加珍惜現在所擁有的家庭、生活與被愛的機會。

我認為，公益真正的意義不只是「幫助」，而是讓彼此都能感受到溫暖與力量。這次前往仁愛之家的經驗，讓我更加相信，哪怕只是一點點陪伴與關心，都有可能成為別人生命中的一道光。



「原來陪伴，比想像中更有力量」

—— 台中營運處 區經理 陳紀雯 分享

這次來到南投仁愛之家參與公益活動，心裡真的有很多感動。以前做公益，大多都是以捐款的方式，但這次能真正走進現場，陪孩子們一起互動、一起參與活動，感受很不一樣，看到孩子們那麼熱情投入，臉上掛著滿足又純真的笑容，那一刻真的會覺得，一切都很值得，甚至有種被療癒的感覺。

活動過程中，有些孩子會主動跑來聊天，雖然只是短短幾個小時，但那份互動很真，也讓人感受到陪伴其實比想像中更有力量。

有時候一句鼓勵、一個微笑，對孩子來說都可能是很珍貴的回憶。這次不只是一次公益活動，更像是一群一起把溫暖慢慢傳遞出去。未來還有更多機會，繼續把這份善意與溫暖延續下去。



從保險出發 把「守護」延伸到社會每個角落

磊山始終相信，保險的本質不只是風險管理，更是對人的關心與陪伴。

因此，除了專業保障服務之外，磊山多年來也持續推動「磊山公益月」，希望讓公益不只是企業責任，而能成為一種長期文化。透過整合企業、夥伴與社會資源，將善意真正落實在兒少關懷、藝術

教育、偏鄉支持與弱勢陪伴之中，讓每一份愛都能被看見，也被延續。

這次走進南投仁愛之家，或許只有短短一天，卻再次讓許多人重新看見「陪伴」的力量。

孩子們用最純真的笑容提醒著大家：有時候，一句關心、一段陪伴、一個願意停下腳步傾聽的人，就足以成為別人生命中的光。

而對磊山而言，公益最重要的，從來不是做了多少，而是能否真正讓溫暖留下，並且持續。

未來，磊山也將持續結合更多社會力量，投入公益與永續行動，讓愛與善意不只是一次活動的感動，而是一份能長久陪伴社會的力量。



2026年用報稅三招，將「減稅紅利」轉化為家庭最強防護網

2026.05



2026年報稅季正式展開，基本生活費調高至 21.3 萬元^{註1}，搭配穩定實施的租金特別扣除額（最高 18 萬）^{註2}，以及今年加碼的長照特別扣除額^{註3}

被視為對家庭預算最有感的紅利整合。在民眾可支配現金流增加的同時，保險市場也掀起「家庭保障健檢潮」。磊山保經精英營運處王宓菁協理表示，稅改最大的改變，不只是減輕稅賦負擔，更重要的意義在於讓保險重新回到「保障本質」。她指出，過去不少民眾會將保險視為節稅工具，但隨著稅制逐步調整與保障觀念提升，市場也正逐漸從「湊列舉額度」，回歸到真正的風險管理與家庭財務韌性規劃。

減稅紅利真的夠用嗎？

王宓菁協理分析，稅改趨勢也反映出台灣家庭風險結構正在改變。從高齡照護、租屋壓力，到晚婚晚育與高額醫療支出，民眾面對的早已不只是「如何節稅」，而是如何建立能支撐人生不同階段的保障系統。其中，今年最受關注的長照特別扣除額由12萬元提高至18萬元。不過她提醒，18萬元是「扣除額」，並非直接補助。若以5%稅率換算，實際僅約省下9,000元稅金，但目前外籍看護每月支出約3萬元，長照機構費用更可能高達4萬至6萬元，與實際照護成本相比仍有明顯落差。「政府制度提供的是基礎支持，但真正能長期支撐照護壓力的，仍是穩定的現金流規劃。」她強調。

三招把「減稅紅利」轉化成家庭保障力

第一招：從「節稅導向」回歸「保障本質」

租金支出由過去的「列舉扣除額」改為「特別扣除額」後，持續提升民眾的減稅效益，也讓更多租屋族在報稅時更有感。隨著稅制逐步調整，保險也不再只是報稅單上的節稅工具。王宓菁建議，民眾可趁報稅季重新檢視醫療實支實付、重大傷病、失能與壽險等基礎保障，確認保費是否真正配置在最需要的風險缺口上，進一步強化家庭整體財務韌性。

第二招：把「減稅紅包」變成「長照現金流」

長照特別扣除額18萬是「扣除額」，若以5%稅率計算，實際省下的稅金僅9,000元；即便12%稅率，也僅省下2.16萬元。這筆錢遠不足以支撐長照所需的看護費（外籍看護約3萬/月、機構約4~6萬/月）。建議透過商業長照險提供「每個月的現金流」（如每月給付3~5萬）省下來的稅金拿來補貼長照險的保費，用「小錢（稅金）」來換取「大錢（長照月給付）」。

透過保險槓桿效果，換取每月穩定給付的照護現金流，減輕家庭與子女負擔。

第三招：依不同族群需求，精準補強保障缺口

王宓菁協理提醒，不同族群應依生命階段重新盤點保障配置。例如租屋族可將省下的稅金視為「隱形加薪」，進一步建立醫療與意外保障；「新婚或備孕家庭除了檢視婦嬰險，今年起人工生殖自費差額也可列舉扣除^{註4}

，省下的稅金正好可以用來補強育兒後的壽險與醫療保障。而對於正值家庭責任高峰的三明治世代而言，上有父母長照、下有子女教育支出，更需要優先盤點家庭經濟支柱的壽險、醫療險與失能保障，避免突發風險造成家庭財務斷裂。

磊山保經表示，稅改的調整不只是利多，更帶來的是在社會現況下，家庭財務需重新配置的警示。短期減稅帶來的是現金流喘息，但真正重要的是，能不能把這筆『減稅紅利』轉化成未來十年、二十年的家庭保障力。唯有把一次性的減稅效益，轉換為長期穩定的保障規劃，才能真正建立家庭財務韌性，面對高齡化與不確定風險帶來的挑戰。

【新聞稿參考備註】

備註 1：基本生活費調升至 21.3 萬元 2026 年 5 月申報所得稅時，每人基本生活費調升至 21.3 萬元，較前一年增加 3,000 元，對於多口之家可有效降低課稅所得額。參考來源：

[財政部全球資訊網](#)

備註 2：長照特別扣除額提高至 18 萬元 為減輕高齡化社會照護負擔，長照特別扣除額由原本的 12 萬元提高至 18 萬元，等於每位符合資格之失能者每年增加 6 萬元的扣除空間。參考來源：

[財政部新聞稿](#)

備註 3：房租支出自 2026 年報稅起改列「特別扣除額」，上限調高至 18 萬元。此舉讓租屋族不再需要在「標準扣除額」與「租金列舉」中二選一，可同時享受兩項減稅利多。參考來源：[中華民國內政部](#)

備註 4：

財政部放寬人工生殖費用列報規定。凡於衛福部核准之人工生殖特約機構進行療程，並獲得政府補助者，其自費差額（需扣除補助款與保險給付）即使未取得健保特約收據，亦可列舉扣除醫藥及生育費。參考來源：[財政部解釋令公告](#)

【磊山新勢力】榮盈營運處協理 洪宸慧
用心傾聽，讓客戶覺得「你懂我」，締造年成交
百件保單的傳奇

2026.05



文/編輯部

在競爭激烈的保險市場中，許多人認為「能言善道」是業務員成功的絕對要素。然而，在保險業深耕十餘年、每年穩定成交超過百件保單的資深業務洪宸慧，卻用自身的經歷打破了這個迷思。

自認上台會緊張、不擅長把話說得天花亂墜的她，初入行時，曾備受周圍朋友質疑。但她憑藉著對商品的深入理解、對客戶真誠的同理心，以及一套獨特的「讚美式溝通法」，成功在市場中站穩腳步，不僅為無數家庭建構了堅實的風險防護網，更迎來了個人職涯的重大蛻變。

換位思考的溝通，永遠與客戶站在同一陣線

許多新手業務在為客戶進行「保單健檢」時，常犯的錯誤是急於否定客戶過往的購買決策，藉此推銷自己的新商品。洪宸慧卻反其道而行，她將自己定位為客觀的「保險從業人員」，以不具壓力的方式來引導客戶說出心底話。

舉一個例子，當她看到客戶持有高保費、低保障的儲蓄型保單時，卻僅有低防護網的醫療險配置，她不會立刻批評商品的規劃邏輯，而是先去理解客戶當初購買的動機。首先，洪宸慧肯定了客戶「熱愛存錢」的好習慣，並稱讚這張保單發揮了強迫儲蓄的功能，接著娓娓道來她的保險規劃邏輯，這種「先肯定、後建議」的溝通方式，能瞬間瓦解客戶的防備心。

洪宸慧指出「客戶不喜歡被否定」。當客戶感覺到業務員是站在自己的立場思考，而非只是為了推銷，他們便會願意主動揭露更多財務資訊與深層需求，進而建立起牢不可破的信任關係。

慢工出細活 - 用「情緒價值」深耕人脈存摺

在人脈經營上，洪宸慧同樣展現了無比的耐心。她不急於在短時間內促成交易，而是透過長期的關心與價值提供，默默培養潛在客戶。

以她常去消費的美睫店及咖啡廳為例，即便她一開始就知道美睫師的伴侶是同業，她依然保持平常心，僅在聊天中適時分享產業動態與正向觀點。長達一年的時間裡，她讓對方感受到與她交談是「有價值的」，最終這份專業與熱忱不僅打動了美甲師，甚至該間店的主管，更成為其客戶。

洪宸慧坦言，行銷沒有特別的捷徑或秘訣，「你要先了解人家、懂人家，讓對方覺得跟你聊天能得到正向回饋，他們自然會把心事和需求告訴你。」

看見保險真價值，用真實案例扭轉家人偏見

洪宸慧的從業之路並非一帆風順。由於大學就讀財金系，家人起初極度反對她踏入保險業，父親更是難以理解她的選擇。然而，一場突如其來的家庭變故，徹底改變了這一切。

幾年前，洪宸慧年輕的妹妹意外腦中風。幸運的是，因為洪宸慧早已為妹妹規劃了完善的保險，理賠金不僅讓妹妹在接下來的三年內無需擔憂工作與收入，能安心休養，更讓整個家庭免於陷入經濟危機。

這個真實的震撼教育，讓原本極度反對的父親深刻體會到保險的價值，甚至將自己的資產交由她來規劃。母親的一句話「好險，有你做這一行」，成為洪宸慧心中最強大的定心丸，也讓她更加堅定要在這條路上走下去的決心。她常用妹妹的經歷提醒客戶：疾病的發生早已年輕化，風險從不挑選年齡，提早佈署才是對家人最負責任的態度。

從單兵作戰到建立團隊，在磊山保經看見無限可能

在個人業績達到頂峰，每年能成交百件保單之際，洪宸慧卻意識到了個人的體力與時間終究有其極限。她渴望幫助更多家庭，但僅靠單打獨鬥已經無法支撐如此龐大的服務量。

為了尋求突破，她選擇加入資源豐富、培訓系統完善的磊山保經。在這裡，她看見了公司高層的前瞻性視野，以及極具紀律與向心力的企業文化。透過完善的系統培訓（如CMTTC先修班課程），她不僅了解到帶領組織的意義，更深刻體悟到「帶領團隊是為了讓自己在保險業走得更遠、更久」的核心理念。

如今的洪宸慧，不再只是一個追求個人業績的頂尖業務。她將過往的實戰經驗轉化為傳承的養分，致力於培育更多優秀的保險從業人員，期盼能帶著一群志同道合的夥伴，為更多台灣家庭撐起堅固的保護傘。

**【磊山新勢力】台中營運處業務總監 黃士庠
褪去銷售的框架，用「同理心」為無數家庭撐起
堅實的防護傘**

2026.05



文/編輯部

黃士庠曾是單一保險公司的績優業務員，擁有六年資歷，更曾達成MDRT（百萬圓桌會議）與公司榮譽會等指標性殊榮。然而，在網路資訊透明、客戶需求日益多元的時代，他毅然決定跨出舒適圈，轉戰磊山保經。他的故事，不僅是一段從單一保險公司業務員走向保險經紀人的過程，更是保險從業人員如何在逆境中破繭而出的最佳典範。

從痛點出發，用「分享」取代「推銷」

黃士庠會踏入保險業，源自於一段深刻的家庭經歷。八年前，他的母親確診癌症，當時他才震驚地發現，全家人竟然沒有任何一張保單。母親長達一年多的治療花費高達100多萬，若非有退休金與儲蓄支撐，將對家庭造成巨大的財務重擔。

這段經歷讓他深刻體會到，保險不能等到有需要才買，而是必須在風險發生前就準備妥當。因此，他開始將母親的真實案例作為開門的契機，專注於醫療險的推廣。他認為，透過「分享」自身經歷來放大保險的槓桿價值，遠比傳統的「推銷」更能打動人心，這也成為他初期在保險業站穩腳步的關鍵。

跨越藩籬，擁抱透明化市場，提供客觀多元的解方

隨著時代演進與網路普及，黃士庠敏銳地察覺到市場型態的改變。現代客戶在購買保險時，不再僅憑「人情」或「交情」，而是會自行上網比較商品，尋求最符合自身保障需求的方案。在單一保險公司體制下，他發現難以用單一品牌的商品完全滿足所有客戶，例如某些公司缺乏單獨的癌症一筆金理賠商品。

為了尋求更寬廣的發揮空間，黃士庠在觀摩多家保經公司後，最終選擇了磊山保經。他看中磊山的三大優勢：

- 第一，主管具備極高的專業度與豐富的實戰經驗。
- 第二，公司擁有如「Drew」等先進的數位平台資源，能迅速篩選並比較出最適合客戶的客觀方案。
- 第三，台中營運處積極導入AI工具，優化效率，展現與時俱進的競爭力。

轉戰保經後，他更深刻體會到專業深度的重要性。面對複雜的資產傳承案件，他能連結公司內部的副總與會計師資源進行協作，並學習到「永遠為客戶準備兩種以上解決方案」的思維，進而提供超越客戶預期的服務。即使現在可以銷售各家商品，他也堅持不偷懶，僅依賴網路懶人包，而是親自鑽研各家保單的理賠條款與手術定義，為客戶把關最微小的細節。

逆風前行，將生涯低谷轉化為蛻變的跳板

然而，黃士庠的職涯並非一帆風順。去年，他積極經營自媒體，粉絲數在短短兩個月內從一千人暴增至一萬多人，卻不幸遭遇假粉絲設局檢舉。對方刻意引導對話，誣指他在單一保險公司任職期間銷售他家保單，導致他遭到長達三個月的停招處分，甚至前後長達半年沒有保險收入。

面對突如其來的打擊，身為兩個孩子父親的他，為了維持家庭生計，甚至曾短暫到工地打工。但這段低潮並沒有擊倒他，反而成為他轉型保經的強大推力。他將這半年的沉潛視為人生的跳板與經驗吸取，以歸零的心態重新出發，將所有阻力化為提升專業與服務的動力。

回歸初衷，保險是無可取代的陪伴與使命

在追求業績與專業之餘，黃土庠始終將「同理心」與「陪伴」視為保險的核心價值。他曾協助一位罹患大腸癌的朋友父親申請理賠，不僅提供專業建議，更親自從中部開車陪同長輩北上就醫與用餐。

令人動容的是，這位長輩在一年後病情惡化離世前，仍將黃土庠的名片緊緊貼在手機上，不斷向周遭的人表達對他的感謝。這份超越商業交易的信任與感激，讓黃土庠熱淚盈眶，也更加堅定了他在保險業助人的使命感與存在價值。

傳承心法：給保險新秀的三大建言

作為一位歷經起伏、成功轉型的資深前輩，黃土庠也大方分享了三個給保險新秀的經營心法：

1. 選擇認同的主管，聽話照做：

在入行初期，若遇到理念契合的主管，應放下過多的自我成見，避免用錯誤的方式破壞既有人脈。同時，與身邊親友交流時應保持自然的態度，切忌因轉換職業而變得過度客套生疏。

2. 把自己當成老闆，嚴格自律：

進入保險業就是經營自己的事業。必須嚴格執行日常計畫，包含準時參與晨會、安排每日的面談行程等。將晨會視為每天「開機」與吸收新知的按鈕，唯有保持規律，才不容易在市場中陣亡。

3. 用最快速度卓越，建立信賴標籤：

不斷透過學習充實自我，改變與客戶對話的邏輯架構。當客戶有需求時，用最高效、專業的方式解決問題，並透過社群媒體適度展現自己「正在為客戶解決問題」的動態，讓身旁的人看見你的價值與可靠。

黃土庠的經歷證明了，保險業務員的價值不在於推銷了多少商品，而在於能否在客戶最脆弱的時候，成為那個提供專業解方與溫暖陪伴的關鍵人物。

【磊山新勢力】夢踐營運處協理 鄭冠群
用「少說多聽」的力量，透過保險與資源整合改變無數家庭的命運

2026.05



從民國97年學生時期便踏入保險業，擁有近20年保險資歷的協理鄭冠群，看過無數人情冷暖與生命起落。他曾在單一保險公司深耕15年，帶領過二十多人的團隊，年收入穩定維持在兩百多萬。然而，在日復一日的拜訪中，他逐漸意識到自己不想當一個盲目推銷商品的「業務員」。他深刻明白，客戶真正需要的，是當難題來臨時，能有人透過專業與溝通，替他們解決生活與財務上的困境的人。

褪去業務的外衣，做一個「少說多聽」的朋友

在保險這條路上，許多人急著開口證明專業，但鄭冠群卻選擇了「少說多聽」。

他深知，人們往往會將脆弱與擔憂深深藏起，不會在一開始就吐露真實的想法，若業務員急於回應，反而會模糊焦點。因此，他總是最溫柔的耐心去提問、去等待。在談論醫療規劃時，他看見的不是業績，而是疾病對生命的無情，他會引導客戶思考：「當疾病發生，消耗的不只是金錢，還有為了平復心情與靜養所花費的時間。若沒有錢的話，生活是不是會受到巨大的影響？」。

他更常把目光放在那些肩上扛著全家生計的人身上，不斷反問自己：「萬一他真的出事了，整個家庭的經濟怎麼辦？小孩子的教育怎麼辦？甚至他們沒辦法生活了，那怎麼辦？」這些沉重的叩問，成為他堅持以「解決問題」為導向，為客戶規劃完善配置的動力。

選擇大於努力，尋求更多的「資源支撐」

安於現狀從來不是鄭冠群的選項。為了追求更獨立的運作空間與團隊發展，他曾轉戰其他保經公司4年，但很快便發現傳統保經公司的痛點，缺乏總公司資源挹注，導致業務主管必須耗費大量時間處理行政與新人培訓，反而壓縮了經營客戶的核心時間。

「業務最大的需求是資源，而不是不斷地自己創造資源。」這份體悟，讓他最終選擇加盟磊山保經。吸引他落腳的關鍵有三：

第一、公司賦予極大權限，打造高質感的辦公門面，這對於經營需要高度信任感的高資產客群至關重要。

第二、獎金制度透明且簡單易懂，大幅降低溝通成本。

第三、總公司具備完善的培訓系統與專屬的行政後勤部門，讓業務主管能真正「省力」，將心力全數聚焦於業績與客戶服務。

走入大眾，提供保戶身心安頓的力量

對鄭冠群而言，保險不該是被刻意的推銷，而是自然流露的關懷。他將自己的工作哲學稱為「隨緣開發」，將對人的善意，徹底融入生活之中。

不管是街角那間熟悉的早餐店老闆娘，還是超市裡忙碌的年輕人，他總是用心與他們從吃喝玩樂聊起，進而關心他們的生活。他看見許多人資產不高、收入不穩定，每個月被沉重的房貸與卡債壓得喘不過氣，對未來感到一片茫然。

面對這些在生活邊緣掙扎的生命，鄭冠群習慣運用自己身邊的資源，協助客戶尋找解方。曾經他成功幫一個家庭將原本每個月三萬塊的房貸，整併降低至一萬塊不到時，他能感受到這份助人的快樂，以及客戶眼中重新燃起的光芒。他深信，藉由身邊資源的協力，他的客戶現在對每個月都非常的期待，甚至在五年、十年後也可以完成他們的夢想。他改變的不只是一份財務報表，而是一個家庭的命運。

一杯茶的時光，寫下最深刻的陪伴

現在的鄭冠群，不再是終日奔波的業務，他追求的是精準的「效果」。他最喜歡的時光，就是早晨在辦公室裡，與前來拜訪的夥伴和客戶泡上一壺熱茶。

在茶香裊裊中，人們放鬆了心情，卸下了防備與隔閡，傾吐著生活中不敢輕易示人的難題。「能幫人解決問題，這份關係才可以長長久久。」。二十年的歲月洗禮，鄭冠群用他的真誠證明了：保險最動人的價值，永遠是那份願意接住別人的善良與承諾。